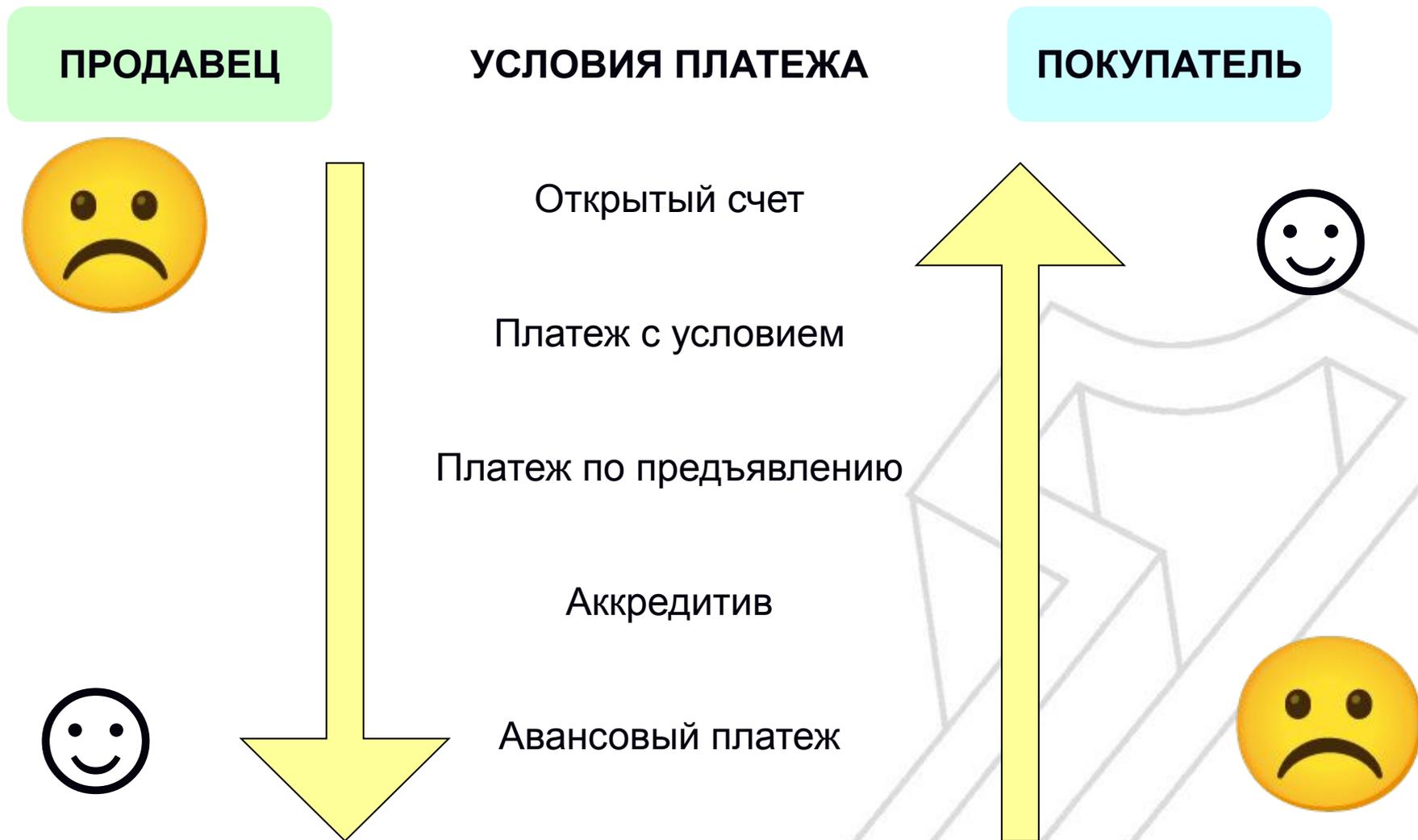


# ФАКТОРИНГ – ИНСТРУМЕНТ ТОРГОВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

---

# РИСК ИСПОЛНЕНИЯ ВЗАИМНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ



## Рост конкуренции

- ◆ Рынок для покупателя – покупатель диктует условия
- ◆ Расширение круга предложений на более выгодных условиях

## Общие тенденции

- ◆ Импортеры хотят получить условия сопоставимые с местным рынком
- ◆ Покупатели стремятся уйти от аккредитива
- ◆ Большинство покупателей предпочитают условия открытого счета

## Продавец стремится...

- ◆ Предложить конкурентоспособные условия
- ◆ Управлять риском неплатежа покупателя
- ◆ Найти финансирование для увеличения средств в обороте и роста объема продаж

# Мир факторинга сегодня(2)

## Основные вопросы

- Увеличение объема внутренних или международных продаж
- Продажа на условиях открытого счета или на условиях аккредитива
  - ◆ Стоит ли кредитовать иностранного покупателя?
  - ◆ Как можно взыскать задолженность за рубежом?  
(Основные трудности: языковые и культурные различия ,  
юридические нормы, валютный риск)
  - ◆ За счет чего можно финансировать экспортные продажи на условия открытого счета?
  - ◆ Что будет в случае возникновения разногласий?

**Решение - это ...**

**Местный и Международный Факторинг!**

## Мир факторинга сегодня (3)

- ❑ **Более 1.000 факторинговых компаний**
- ❑ **Более 70 стран**
- ❑ **Более EUR 1.000 млрд. торговый оборот**
  - Из которых EUR 90 млрд. внешнеторговые сделки
- ❑ **Factors Chain International**
  - 212 членов по всему миру
  - 61 страна
- ❑ **International Factors Group (IFG)**
- ❑ **Восточно-европейская Факторинговая ассоциация**

# Когда применяется факторинг?

---

- **Продажи на условиях открытого счета**
- **Продолжительные отношения между компаниями**
- **Возможность переуступки**  
[отсутствие правовых ограничений, прямой контракт или дилерское соглашение]
- **Положительная история продаж**  
[отсутствие претензий, рекламаций, возвратов, судебных исков и т.п.]
- **Отсутствие бартера**
- **Отсутствие аффилированных структур в цепочке продаж**

# Что такое факторинг?

Контракт между **“Продавцом”** и **“Фактором”** в рамках которого **“Фактор”** предоставляет по крайней мере две из следующих услуг:

- **Ведение реестров счетов/ дебиторской задолженности**
- **Сбор дебиторской задолженности**
- **Защита от рисков**
- **Финансирование**

На условиях, что

- Продавец **переуступает** права долга **Фактору**
- И **уведомление** о переуступке направляется дебитору

# ПРЕИМУЩЕСТВА ФАКТОРИНГА

Черты	Преимущества
Счет / Реестр задолженности	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Сокращение издержек</li> <li><input type="checkbox"/> Индивидуальный отчет о задолженности</li> </ul>
Взыскание задолженности	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Сокращение издержек</li> <li><input type="checkbox"/> Профессиональные коллекторские услуги</li> </ul>
Защита от риска неплатежа	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Защита от риска неплатежа (до 100%)</li> <li><input type="checkbox"/> Платеж в течение 180 дней после оговоренного срока платежа</li> </ul>
Финансирование	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> До 90% платежа по предъявлению документов</li> <li><input type="checkbox"/> Без анализа баланса компании</li> <li><input type="checkbox"/> Без обеспечения и залога</li> <li><input type="checkbox"/> Увеличиваются с ростом продаж</li> </ul>
Управление дебиторской задолженностью	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Анализ дебитора</li> <li><input type="checkbox"/> Мониторинг дебиторской задолженности</li> </ul>
Условия открытого счета	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Конкурентные преимущества</li> <li><input type="checkbox"/> Предоставление дополнительных возможностей покупателям</li> </ul>

## Комиссии за услуги

- Организационный взнос [разовый платеж]
- Факторинговая комиссия [в зависимости от оборота]
- Проверка документов [за документ]
- Анализ платежеспособности [ежегодно за дебитора]
- Другие [в случае необходимости]

## Финансовые комиссии

- Процент за пользование средствами [исходя из фактического количества дней]

## Факторы, влияющие на стоимость

- Объем товарооборота
- Количество счетов
- Количество дебиторов
- Условия платежа

# Факторинг и банковский кредит?

<b>Факторинг</b>	<b>Банковский кредит</b>
<input type="checkbox"/> Пост-финансирование	<input type="checkbox"/> Пред/Пост-финансирование
<input type="checkbox"/> Риск поставки и платежа дебитора	<input type="checkbox"/> Финансовый риск
<input type="checkbox"/> Зависит от торгового оборота	<input type="checkbox"/> Зависит от обеспечения и залога
<input type="checkbox"/> Выгодное предложение для средних и мелких предприятий	<input type="checkbox"/> Выгодное предложение для крупных и средних предприятий
<input type="checkbox"/> Погашается из средств дебитора	<input type="checkbox"/> Выплачивается заемщиком
<input type="checkbox"/> Размер финансирования не ограничен	<input type="checkbox"/> Сумма кредитования определяется договором
<input type="checkbox"/> Дополнительные услуги (управление рисками)	<input type="checkbox"/> Услуги по финансированию

# Факторинг и форфейтинг

<b>Факторинг</b>	<b>Форфейтинг</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Обслуживание оборота</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Обслуживание конкретной сделки</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Продажи на условиях открытого счета</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Необходим аккредитив или акцепт банка</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Больше, чем просто финансирование</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Финансовые услуги</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Краткосрочное финансирование [до 180 дней]</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Средне- и долгосрочное финансирование [от 90 дней до 7 лет]</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> С регрессом и без</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Без регресса</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Поступление средств от экспортных продаж и продаж на местном рынке</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Обычно для экспортных сделок</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Нет минимальной суммы</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Минимум US\$100.000</li> </ul>

## Основные виды

- Факторинг на внутреннем рынке [в основном с правом регресса]
- Экспортный факторинг [экспортные продажи, гарантия оплаты по экспортным поставкам]
- Импортный факторинг [управление задолженностью, коллекторские услуги]

# Как работает факторинг?

## 1. Стороны

**Продавец**

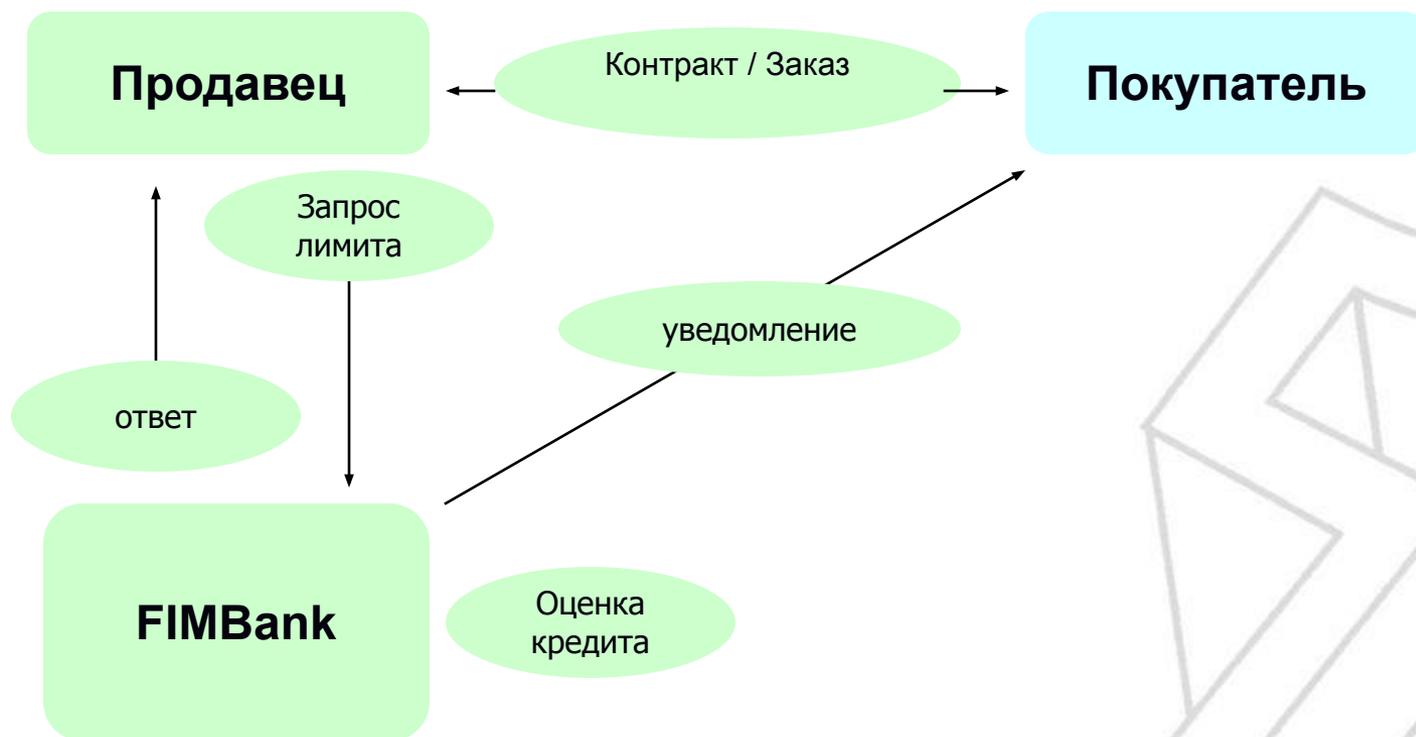
Обсуждение  
поставки

**Покупатель**

**FIMBank**

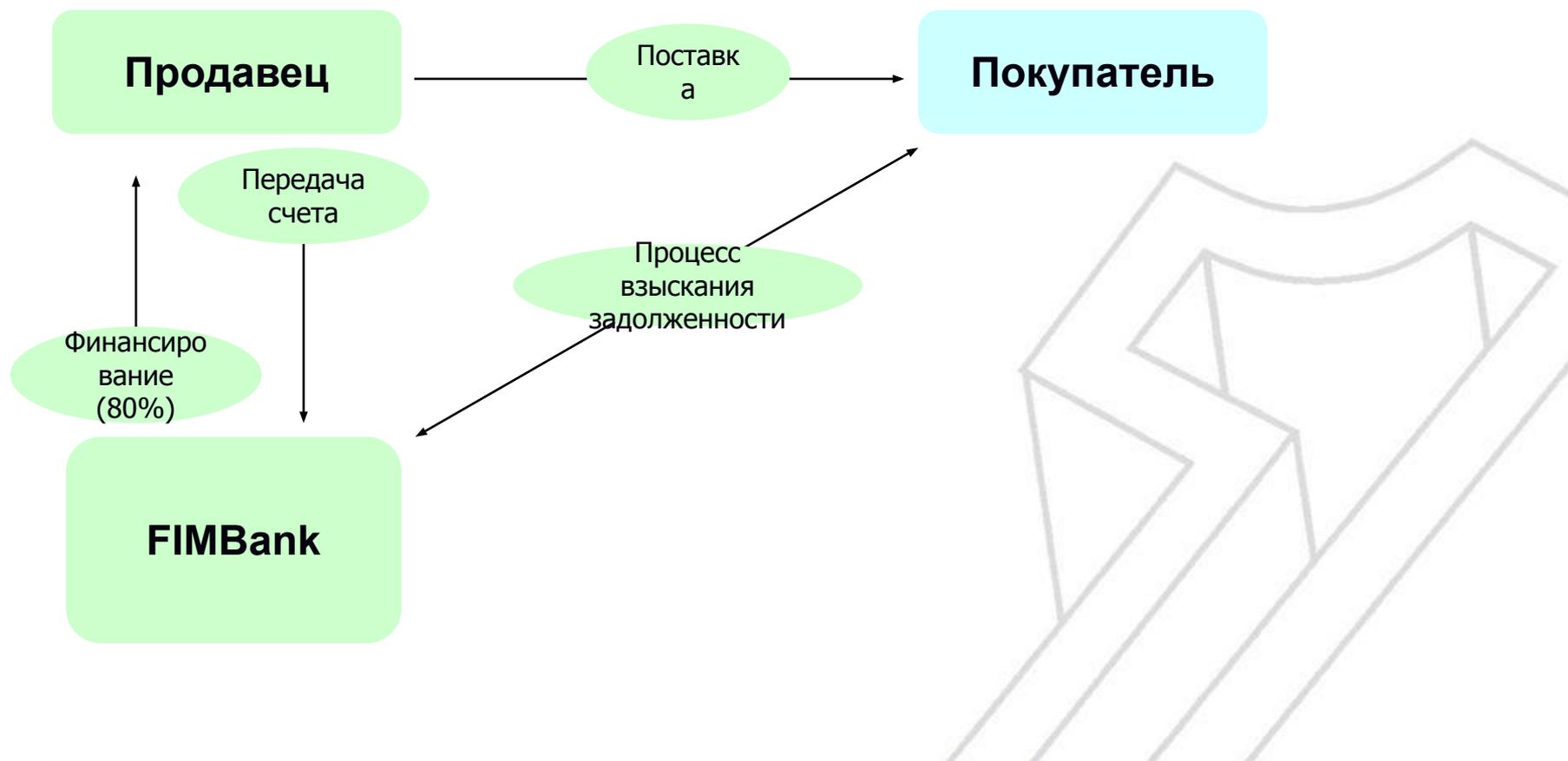
# Как работает факторинг?

## 2. Запрос на финансирование



# Как работает факторинг?

## 3. Факторинг и финансирование



# Как работает факторинг?

## 4. Окончательный расчет



## Благодарим за внимание!

---

121099 Москва, Смоленская пл., 3,  
Регус бизнес-центр, 14 этаж  
тел: +7-495-771-7142  
факс: +7-495-771-7140  
lfc.russia@forfaiting.com

[www.forfaiting.com](http://www.forfaiting.com)  
[www.fimbank.com](http://www.fimbank.com)